

中國新朋友參展 學中文有備而來

巴拿馬菠蘿薩爾瓦多咖啡亮相 展商：進博會助拓更廣闊市場



買家在多明尼加企業展合試吃、交換名片。
香港文匯報記者倪夢環攝



香港文匯報訊（記者 倪夢環 上海報道）在今年的進博會中，來自巴拿馬、薩爾瓦多、多明尼加（內地稱多米尼加）這些近年與中國新建交國家的展商無疑成為了焦點之一，他們帶著精挑細選的「珍品」，借助這個世界平台向全球買家們展示了本土特色。尤其對於開拓中國市場，不少展商直言進博會為他們打開了更廣闊的天地，中國甚至因此成為部分公司最大的海外出口市場。



Antonio 憑藉會中文的優勢，成為了所在公司在華總負責人。
香港文匯報記者倪夢環攝

在巴拿馬展台內，朗姆酒閃耀着誘人的光澤，手磨咖啡散發出醇香，第一次來到中國的巴拿馬菠蘿更吸引了中外買家爭相品嚐，還有來自巴拿馬地下200米的礦泉水，通過進博會這個平台打開了中國市場的大門。

利用中文優勢 成公司在華負責人

「你好，請品嚐一下我們的商品，希望你們喜歡。」當香港文匯報記者來到展區，展商 Antonio 正用流利的中文向顧客介紹展品，憑藉着會中文的優勢，Antonio 成為了所在公司在華總負責人，並在去年的進博會期間與兩家中企達成了協議，將巴拿馬礦泉水引進了中國。

「中國和巴拿馬建交後，給我們帶來了更廣闊的發展市場，正好在首屆進博會前，我們成立了中國的分公司，還在其中得到了合作的機會，今年我們也抱有很大的期待，希望能夠將我們的商品展出讓更多的中國客戶甚至全球客戶喜歡。」Antonio 興奮地說道。

因父親是中國人，Antonio 對於中國有着很深的情感，他16歲來到中國生活學習，又因學業回到委內瑞拉，最後定居巴拿馬並開始了自己的事業。「我們公司在2004年就成立了，我是兩年前加入的，因為之前沒有渠道，雖然我們知道中國是一個很好的市場，但我們缺少進入的機會。」

中巴建交後，Antonio 深知抓住機遇的重要性，作為有着中文優勢的員工，他開始帶頭攻克中國市場。「去年的進博會給我們帶來了這樣的機會，我們和兩家中國經銷商達成了合作，一年時間裡銷售了約6萬美元的礦泉水，雖然體量並不算大，但這是一個好的開始，我們也還在積極和電商合作，希望能夠在網絡上銷售。」

多明尼加企業：出口成本降20%

來自多明尼加的企業亦展示了更多元素，2012年成立於多明尼加的 Megastar S&T S.R.L.，佔據了36平方米的的展位面積，他們此次在今年進博會帶來了特有的木薯片作為減肥大餐，受到了很多女性買家的歡迎，Megastar S&T S.R.L. 銷售經理 Sky 表示，「中國和多明尼加建交後，給我們出口帶來了很大的利好，很多產品登上了『輪華』名單，再加上有更多資本願意流入多明尼加，綜合考慮，我們預計出口成本至少降低20%。」

此前有媒體報道顯示，中多建交一年多來，兩國貿易額在今年前七個月已經增長了33%，中國對多明尼加的出口增長了16%，而多明尼加對華出口則大幅增長了253%。在去年的進博會上，多明尼加的雪茄、可可、牛油果、木薯等熱帶水果在這個盛會上一亮相便取得積極反響，這也為參展商增加了信心。

「中國的市場無疑是巨大的，這是我們絕對不可否認的事實，在今天的進博會上，我們每天都能交換至少30至40張名片，在試吃環節，我們也得到了很好的反響。」在 Sky 看來，進博會為多明尼加這樣相對在亞洲知名度比較小的國家參展商提供了更多機會。如今，中國成為公司最大的食品輸出市場，「我們希望在進博會有更大的收穫，拓展更廣闊的空間。」



第一次來到中國的巴拿馬菠蘿吸引了中外買家爭相品嚐。
香港文匯報記者倪夢環攝



巴拿馬

菠蘿
咖啡
朗姆酒
礦泉水



薩爾瓦多

咖啡



多明尼加

木薯製品
咖啡

整理：
香港文匯報
記者 倪夢環



具有濃厚異域風情的伊朗手繪工藝品吸引買家駐足。
香港文匯報記者孔雯瓊攝

被普及電子支付 伊朗商家：「銷路不愁」

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）在爭奇鬥艷的各色進博會展品中，有一類純手作工藝品，以精湛的技法、濃厚的異域風情，在海量的展品中獲得眾人一致點讚。這些展品多來自亞非地區的小國，那裡的匠人至今堅守技藝，將具有文化傳承意義的商品帶到進博會。同時，中國普及的電子商務、新零售等消費概念亦通過進博會被他們所吸納推廣。不少手作展商當場就表示考慮開網店，稱不虛此行打開銷售思路。

一家面積不大的伊朗商家展位附近，被數十名中國買家層層包圍。香港文匯報記者好不容易撥開人群才看到，這裡展出的是顏色艷麗的手繪工藝品，如孔雀藍裝飾盤、金色細頸花瓶、彩色咕嚕鐘等。伊朗商家笑言，來進博第一天就被普及了支付寶、微信支付等電子支付方式的使用，「現在談生意容易多了，有意向採購的可以直接網上聯絡和支付。」他說：「參加進博會幾天，我微信上加了近百個意向者，回國後不愁沒銷路啦。」

多個非洲國家的展區上，手工木雕、藤編商品等亦獲得關注。一名來自科特迪瓦的展商正吆喝她的木製品，之後有中國買家向她介紹了淘寶。「這件木雕和我帶來的差不多，網上賣的比我貴還月銷量上百，看來我找到新途徑了。」這位初來乍到的非洲展商，很快就牢牢记住，中國有個「購物勝地」就是網絡。

此外，柬埔寨的水布、烏茲別克斯坦的手工毯、蒙古的皮具等商品，均在進博會上受到廣泛關注。除了本國展商明白電子商務的重要性，還有很多中國買家想給他們當中國網絡代理商。

訪客願當翻譯 傳播咖啡魅力

香港文匯報訊（記者 倪夢環 上海報道）帶着自己最得意的咖啡，Javier 幸運地成為了唯一參加進博會的薩爾瓦多參展商，儘管展位並不大，但面對絡繹不絕的來客，Javier 十分熱情，雖然不會中文，但他的展品仍然受到了極大的關注，甚至有熱心訪客願意擔任翻譯工作。「我也是剛剛知道我是薩爾瓦多唯一的參展商，但這對我是一個機會，我希望將我們的商品銷售到中國，感受薩爾瓦多咖啡的魅力。」Javier 說。

薩爾瓦多地處中美洲北部，是中美洲人口最密集的國家，據公開報道，2018年中薩貿易額達到17.38億美元，同比增長16.3%。薩爾瓦多對華出口達到8,589萬美元，增長82%。建交一年來，中薩積極探討在貿易、金融、旅遊、農業、投資、基礎設施建設等領域開展互利合作，簽署了包括共建「一帶一路」合作諒解備忘錄

在內的一系列合作文件，取得了初步成果。

「我覺得兩國建交給我們帶來了很大的機會，以前可能很多中國消費者都不了解薩爾瓦多，但是現在，有了更多中國的企業開始在薩爾瓦多投資或者拓展生意，我們薩爾瓦多的企業也可以有機會進入中國。」Javier 感嘆。

送紀念品促文化交流

Javier 坦言對於中國市場並不算特別了解，他知道電商對於中國非常重要，但自己也只是「一知半解」，「我以來來到過中國雲南，了解中國咖啡市場的發展，這是我第一次參加進博會，已經有很多買家和我交換了名片，看到這樣大的商機，我也希望能夠抓住機會。」

此次，Javier 有屬於自己的「小心機」，他不僅帶來了上好的咖啡豆，還帶來了薩爾瓦多特色的小咖啡杯以及裝飾袋。當有買家希望購買這些產品時，他將這些充滿意義的紀念品送給了他們，「我希望顧客能夠喜歡我們的產品，更了解薩爾瓦多，在這個開放平台上達成更好的成績。」

薩爾瓦多咖啡受到買家喜愛。
香港文匯報記者倪夢環攝



David 帶來巴拿馬「國寶」朗姆酒。
香港文匯報記者倪夢環攝

巴拿馬「國寶」朗姆酒熱銷

香港文匯報訊（記者 倪夢環 上海報道）在所有新建交國家展商參展區中，巴拿馬展位是最大也是最集中的，憑藉着中文優勢，不少展商贏得了更多的機會的同時，還成為了同行所羨慕的對象。帶來了被譽為「巴拿馬國寶」級商品朗姆酒的 David，在中國已經工作生活12年了，他的朗姆酒展台幾乎是最火爆的展台之一，「在去年的進博會上，我們取得了很不錯的成績，我們今年的銷量比去年增加了2至3倍，所以今年我們也會抓住機會，將我們的『國寶』推向更多消費者的家中。」

12年在華經歷 事業蒸蒸日上

David 在台灣唸書，後來來到內地工作，「我喜歡中國的文化，我來中國就是希望把中文學得更好，也看看中國到底是什麼樣的地方。」在華12年間，流利的中文讓他結識了更多朋友，也讓自己的朗姆酒事業蒸蒸日上。「中巴建交給我們帶來了很大的機會，讓更多中國消費者知道了巴拿馬的同時，也讓我們有了更多機會來銷售我們的產品，這是非常好的。我也對今年的進博會有很大的期待，希望可以得到更多認可。」

據媒體報道，中巴建交後，兩國在旅遊、教育、經濟、安全和運輸等領域取得了合作成果。兩年來，中國赴巴拿馬遊客人數翻了一番，而由中國企業承建的巴拿馬運河第四橋等大型基礎設施建設項目亦被認為將為巴拿馬經濟帶來提振。巴拿馬前總統胡安·卡洛斯·巴雷拉接受採訪時表示，兩國建交後簽署了40多個協議，目前已經有超過14個中國企業在巴拿馬設立了分公司，「這個影響是非常積極的。」他說，巴拿馬是第一個與中國簽署「一帶一路」合作諒解備忘錄的拉美和加勒比國家，而公開數據指出，去年進博會還為巴拿馬參展企業帶來了3,000多萬美元成交額。談及對今年的期待，胡安表示今年參展企業較去年增長超過30%，並希望巴企抓住中國市場機遇。



David 帶來巴拿馬「國寶」朗姆酒。
香港文匯報記者倪夢環攝